

**PRAKTEK RIBA SEBAGAI SALAH SATU PENYEBAB KEMISKINAN MASYARAKAT
(Studi Kasus di Kecamatan Wates, Kabupaten Kulon Progo)**

Supardjjo

Program Studi Sistem Informasi
AMIK BSI Tangerang
Email : supardjjo.srj@bsi.ac.id

ABSTRACT

Matter of life and life are two things that can not be avoided existence. Human life requires resources in order to live a decent life in a community environment. Source of life is important to maintain that human life can exist in society at large are looking for a loan of practice arrived. Venture capital lending practices beginning Rp500.000,00 usury. At first it appeared a glimmer of hope for the poor and they will be able to continue its trading business. Research conducted usury is the practice of Riba Qardh. The results of the analysis found a few things: (a) Receipt of loan capital reduced by 10% for administrative costs and loan principal bears interest at 10% which is 11 times the weekly installments (77 days); (b) The rate of interest based on the amount of the loan at 46.75% per year; (c) the amount of the real interest rate borrowings amounted to 105.34% per year; (d) Calculation of gross profit mathematics 20% per day after 77 days has its own capital of Rp 2,140,000.00; (e) Calculation of mathematics gross profit of 19% per day after 77 days has its own capital of Rp 1,761,500.00; (f) Calculation of gross profit mathematics 18% per day after 77 days has its own capital of Rp 1,377,600.00; (g) a mathematical calculation of gross profit of 17% per day after 77 days has its own capital of Rp 1,377,600.00; (h) the mathematical calculation of gross profit of 16% per day in week 1 loan of Rp 413,600.00, while the loan debt is USD 500,000.00; (i) The impact on the general public about the borrower is never out of dependence on the practice of usury

Key words : loyal customers, the poor, usury

I. PENDAHULUAN

Masalah hidup dan kehidupan merupakan dua hal yang tidak dapat dihindarkan eksistensinya. Manusia hidup memerlukan sumber kehidupan agar dapat hidup layak dalam masyarakat lingkungannya. Sumber kehidupan penting agar manusia dapat eksis hidup di lingkungan masyarakatnya. Permasalahan yang muncul adalah sumber kehidupan tidak datang dengan sendirinya, tetapi perlu perjuangan dan usaha keras.

Perjuangan dan usaha keras hanya mengandalkan tenaga kerja, sama saja dengan menjual tenaga kerja, yang pada akhirnya hanya akan menghasilkan upah kerja, baik upah kerja harian atau upah kerja borongan. Lain halnya, apabila perjuangan dan usaha keras dengan modal usaha dan pengelolaan modal usaha sebagaimana seorang wirausaha. Jadi di sini, setidaknya ada empat komponen pokok dalam mempertahankan sumber kehidupan, yaitu : perjuangan, usaha keras, modal usaha, dan jiwa wirausaha atau jiwa entrepreneur. Bagi masyarakat miskin, perjuangan dan usaha keras mungkin tidak mengalami hambatan, sepanjang kondisi sehat. Permasalahan pada modal usaha dan jiwa entrepreneur. Pada

umumnya mereka tidak mempunyai modal usaha dan tingkat pendidikan rendah, sehingga jiwa interpreneur pun sangat terbatas.

Pola pikir masyarakat miskin cukup sederhana, yaitu mendapat pinjaman uang dengan mudah, dapat berdagang sesuai dengan kemampuannya, apakah jualan gorengan, jualan nasi, atau jualan kecil-kecilan lainnya yang tidak perlu ada pencatatan atau pembukuan serta tidak perlu memiliki ilmu entrepreneur. *Mindset* mereka cukup sederhana, ada modal usaha, dapat berusaha, mendapatkan laba, dapat menyambung hidup keluarga. Masalah pengembalian angsuran bagaimana nanti saja.

Pola pikir sederhana inilah dijadikan sasaran para pemilik modal untuk menawarkan modal usaha dengan persyaratan cukup yang mudah yaitu foto kopi KTP dan langsung dapat uang dalam waktu singkat. Tidak ada perjanjian tertulis, cukup kartu pinjaman untuk mencatat setiap kali angsuran. Tidak perlu notaris, tidak perlu materai sehingga tidak perlu biaya tambahan. Perjanjian angsuran cukup lisan dan akan ditagih setiap jatuh tempo oleh petugas pemilik modal untuk menjemput angsurannya. Cukup mudahkan untuk mendapatkan modal usaha. Namun apabila ditinjau dari jumlah uang yang diterima dan

jumlah seluruh angsuran serta jangka waktu pengembalian dapat dikategorikan praktik riba. Setidaknya ditengarai dengan meminjamkan uang dan dikembalikan berupa uang ditambah apapun namanya. Tetapi yang jelas, kelebihanannya cukup besar, inilah yang sering kita jumpai di masyarakat di Indonesia.

Sebagian besar praktik riba dilakukan oleh orang-orang yang tidak tahu atau tidak mau tahu apa itu hukum lima, yang terdiri dari : wajib, sunnah (*mandub*), mubah, mahruh, atau haram. Ada beberapa alasan penyebabnya. Pertama, yang mempraktikkan riba bukan beragama Islam, sehingga dia berasumsi bahwa hukum lima itu hanya berlaku bagi penganut agama Islam. Kedua, yang mempraktikkan riba adalah pemeluk agama Islam, dengan status Islam KTP (kartu tanda penduduk) atau Islam keturunan. Dari sisi pelanggan praktik riba, tidak jauh berbeda tentang pengetahuan hukum lima menurut agama Islam. Mungkin mereka tahu hukum lima (wajib, sunnah, mubah, mahruh, atau haram), namun mereka kurang memahami aplikasinya terhadap peminjaman uang dan mengembalikan uang dengan bunga yang tinggi termasuk hukumnya haram. Suatu desakan kebutuhan untuk berusaha mempertahankan kehidupan agar layak di dalam masyarakatnya, maka mereka tetap setia menjadi pelanggan praktik riba.

Pada umumnya pemberian pinjaman modal usaha dengan praktik riba berkisar antara Rp. 500.000 sampai dengan Rp. 5.000.000. Pada awalnya terlihat secercah harapan bagi pelanggan yang tergolong masyarakat miskin, karena dapat memperoleh modal usaha tanpa agunan dan persyaratan cukup foto kopi KTP saja. Walaupun cara pengembaliannya dengan angsuran / cicilan yang relatif pendek waktunya, mereka tetap antusias mendapatkan modal usaha tersebut. Dengan adanya modal usaha, maka dalam pikiran mereka akan dapat melanjutkan usaha dagangannya, dengan harapan memperoleh laba sehingga dapat mengangsur pinjaman tepat waktu sesuai dengan kesepakatan.

Setiap bulan penulis pulang kampung. Setiap pulang kampung selalu melihat pada suatu tempat terdapat empat sampai lima orang berkumpul bukan warga kampung tersebut. Setelah mencari tahu kepada warga penduduk asli kampung tersebut, rupanya kedatangan orang-orang tersebut dengan tujuan menagih angsuran pinjaman dari beberapa orang pelanggan setia praktik riba di kampung ini. Kedatangan mereka hampir setiap hari, bahkan dari sehabis dhuhur menunggu sampai peminjam datang. Tidak jarang mereka menunggu sampai waktu mahgrib baru pulang, baik berhasil atau tidak, dan biasanya dilanjutkan hari berikutnya.

Berdasarkan data sementara tersebut, penulis mencoba mencari informasi lebih lanjut dari para pedagang nasi langganan penulis yang terkait dengan praktik riba itu. Informasi dari mereka, pada mulanya, mereka terpaksa meminjam modal usaha, walaupun sebenarnya belum dibutuhkan karena tanpa tambahan modal usaha itu jualannya masih tetap dapat berjalan dengan modal sendiri. Akan tetapi karena seringnya datang, hampir setiap hari menawarkan pinjaman, dengan merasa “tidak enak didatangi setiap hari” akhirnya terpaksa pinjam. Pada awalnya terpaksa, tapi lama-kelamaan menjadi biasa mencari pinjaman dari pemilik modal yang satu ke pemilik modal yang lain, hanya sekedar untuk mengangsur pinjaman yang lain. Di ini terjadilah istilah “gali lobang tutup lobang”. Pada umumnya, jika telah terjadi istilah “gali lobang tutup lobang”, maka pinjaman tidak akan berkurang, bahkan semakin bertambah dan bertambah terus membengkak pinjamannya. Di kampung itu telah terjadi korban praktik riba sebanyak dua orang penjual nasi yang tidak sanggup lagi berjualan, karena modal usaha habis sementara cicilan angsuran pinjaman praktik riba masih terus berjalan sampai sekarang. Satu orang masih bertahan di kampung itu, karena suaminya seorang pensiunan, sehingga masih dapat mengangsur pinjaman dari uang pensiun suaminya. Namun yang satu, menghilang dari kampung itu, hanya sekedar menghindari dari tagihan angsuran, yang tidak sanggup lagi membayarnya.

Pihak penagih juga tidak berani minta pertanggungjawaban pihak keluarga untuk melunasi tagihnya, karena pada waktu transaksi pinjam meminjam, pihak keluarga tidak mengetahui dan juga tidak ada tanda bukti peminjaman uang, yang ada hanya kartu tagihan yang dipegang oleh penagih angsuran. Mau bertindak lebih jauh misalnya menyita barang milik peminjam, tak mungkin, karena tidak ada agunan pada waktu transaksi pinjam meminjam.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kemiskinan

Secara umum ada dua pandangan dalam melihat kemiskinan yang eksis pada suatu wilayah. Kemiskinan bisa dilihat sebagai suatu fenomena yang direpresentasikan oleh upaya yang dilakukan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan mereka. Pada sisi lain, kemiskinan dilihat sebagai suatu proses. Menurut pandangan ini, eksisnya kemiskinan pada suatu wilayah merupakan akibat dari suatu proses yang sistemik yang mencakup dimensi waktu dan sistem.

Definisi kemiskinan sering didasarkan pada kekurangan uang dan pendapatan pertahun. Ada pendekatan yang umum pada pendefinisian kemiskinan, yaitu pendekatan absolut dan pendekatan relative. Zastrow dalam Kasim (2006:44), menyatakan bahwa pendekatan absolut berpegang pada kuantitas barang-barang dan pelayanan adalah yang paling esensi untuk melihat kesejahteraan individu dan keluarga. Hal itu menunjukkan bahwa keluarga yang tidak mempunyai penghasilan atau tidak mencapai jumlah minimum dipandang sebagai miskin. Pendekatan relatif, esensinya adalah seseorang itu miskin ketika pendapatannya secara substansial kurang dari rata-rata pendapatan pada populasi. Hal ini lebih menekankan pada ketidakseimbangan pendapatan (Kasim,2006:45)

Konsep kemiskinan sangat beragam, mulai dari sekadar ketidakmampuan memenuhi kebutuhan konsumsi dasar dan memperbaiki keadaan, kurangnya kesempatan berusaha, hingga pengertian yang lebih luas yang memasukkan aspek sosial dan moral. Sukanto dalam Cahyanto (2012:308), mendefinisikan “kemiskinan adalah sebagai suatu keadaan di mana seseorang tidak sanggup untuk memelihara dirinya sendiri yang sesuai dengan taraf hidup kelompoknya dan juga tidak mampu untuk memanfaatkan tenaga, mental maupun fisiknya dalam kelompok tersebut”.

Siahaan (2004:82) menjelaskan bahwa kemiskinan dapat dibedakan menjadi : kemiskinan absolut, kemiskinan relatif atau kemiskinan struktural dan kemiskinan kultural. Seseorang dikatakan miskin secara absolut bilamana tingkat pendapatannya berada di bawah garis kemiskinan. Kemiskinan relatif atau kemiskinan struktural adalah jika pendapatan seseorang sudah berada di atas garis kemiskinan, namun secara relatif masih lebih rendah dibandingkan dengan masyarakat di sekitarnya. Kemudian kemiskinan kultural, yakni jenis kemiskinan yang mengacu pada sikap seseorang atau masyarakat yang karena budayanya tidak mau berusaha untuk memperbaiki tingkat kehidupan – nya, meskipun ada usaha dari pihak luar untuk membantunya, karena mereka merasa sudah cukup dan tidak merasa kekurangan.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa kemiskinan dibedakan menjadi tiga, yaitu kemiskinan absolut, kemiskinan relatif, dan kemiskinan kultural. Kemiskinan absolut adalah suatu keadaan di mana seseorang individu dan keluarga yang tingkat pendapatannya berada di bawah garis kemiskinan. Kemiskinan relatif adalah seseorang itu sudah berada di atas garis kemiskinan, namun secara relatif masih lebih rendah dibandingkan dengan masyarakat di sekitarnya dan juga tidak mampu

untuk memanfaatkan tenaga, mental maupun fisiknya dalam kelompoknya tersebut. Kemiskinan kultural sikap seseorang atau masyarakat yang karena budayanya tidak mau berusaha untuk memperbaiki tingkat kehidupannya, meskipun ada usaha dari pihak luar untuk membantunya, karena mereka merasa sudah cukup dan tidak merasa kekurangan.

2.2. Pelanggan Setia

Pelanggan setia adalah satu kesatuan makna, yang terdiri dari kata “pelanggan” dan “setia”. Menurut Ali (2005:634) dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* yang dimaksud dengan pelanggan adalah “orang yang membeli (menggunakan dan sebagainya) barang (surat kabar dan sebagainya) secara tetap. Lebih lanjut Ali (2005:1056) menuliskan bahwa yang dimaksud dengan setia adalah “tetap dan teguh hati (dalam persahabatan dll)”. Dengan demikian, pelanggan setia dapat diartikan sebagai orang yang membeli barang secara tetap pada suatu produk tertentu.

Penulis memberikan pandangan yang mendalam untuk memahami mengapa perusahaan harus menciptakan dan memelihara pelanggan bukan pembeli. Graffin (2005:31) mengemukakan bahwa “pelanggan berasal dari kata *costum*, yang didefinisikan sebagai “membuat sesuatu menjadi kebiasaan atau biasa” dan “mempraktikkan kebiasaan”. Lebih lanjut, Graffin (2005:31) mengatakan “pelanggan adalah seseorang yang menjadi terbiasa untuk membeli dari Anda. Kebiasaan itu terbentuk melalui pembelian dan interaksi yang sering selama periode waktu tertentu. Tanpa ada *track record* hubungan yang kuat dan pembelian yang berulang, orang tersebut bukan pelanggan Anda, ia adalah pembeli. Pelanggan yang sejati tumbuh seiring dengan waktu”. Lebih lanjut Graffin (2005:31) menerangkan, bawah pelanggan yang loyal adalah orang yang : melakukan pembelian berulang secara teratur, membeli antar lini produk dan jasa, mereferensikan kepada orang lain dan menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing.

Graffin (2005:32) mengatakan bahwa ada petunjuk umum yang mencakup perilaku itu dan membantu menjelaskan mengapa loyalitas dan profitabilitas mempunyai hubungan yang sedemikian eratannya. Masing-masing perilaku baik secara langsung maupun tidak langsung berkontribusi pada penjualan.

Sudarma (2006:70) mengatakan “pelanggan adalah bagian terpenting bagi perusahaan. Dari sisi perusahaan, setidaknya pelanggan dipandang sebagai berikut :

1. Orang yang membutuhkan jasa atau produk. Melayani atau menangani segala hal yang dibutuhkan oleh pelanggan merupakan kewajiban perusahaan. Setidaknya berorientasi menguntungkan kedua belah pihak (membantu pelanggan adalah laba perusahaan).
2. Pelanggan adalah raja.
3. Pelanggan selalu benar. Maksudnya ketika mereka (pelanggan) mengajukan keluhan (klaim), ini merupakan koreksi khusus bagi manajemen perusahaan.

Leboeuf (2010:35) mengemukakan bahwa hal penting yang perlu diingat adalah pelanggan hanya membeli bila mereka merasa senang terhadap diri Anda, produk Anda, dan pelayanan Anda. Jika Anda membuat mereka marah, maka mereka akan pergi atau melakukan pembalasan. Jika Anda membuat mereka sedih, mereka akan pergi, sebab orang akan menarik diri bila hatinya sedang sedih. Jika Anda membuat takut, besar kemungkinan mereka akan menjauh, tapi yang jelas mereka tidak akan membeli. Manusia membelanjakan uangnya pada saat dan tempat ketika mereka merasa senang”.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan pelanggan setia adalah seorang raja selalu benar ketika mereka mengajukan keluhan menjadi kebiasaan terbentuk melalui pembelian dan interaksi selama periode waktu tertentu terhadap diri Anda, produk Anda, dan pelayanan Anda pada saat dan tempat ketika mereka merasa senang.

Raphel dkk (2007:151) menyatakan bahwa menciptakan pelanggan setia hampir setiap saat ketika seseorang pelanggan mendapatkan masalah. Begini cara kerjanya : Saat pelanggan Anda mengembalikan barang yang telah dibelinya ke bisnis Anda atau hanya menyuarakan keluhan atas prosedur Anda, dia merasa terganggu dan jengkel. Dia berpikir bahwa, berdasarkan pengetahuan dan pengalamannya dengan bisnis lain, Anda akan tidak bersimpati pada masalah yang dia hadapi. Dia akan berpikir Anda akan mengajukan pertanyaan menyelidik dan menuduhnya memancing di air keruh dengan keluhan yang sepele. Begini prosedur yang saya ajarkan agar diikuti setiap orang. Pertama, mendengarkan. Pelanggan mungkin sudah mempersiapkan apa saja yang akan dibicarakannya ketika sedang dalam perjalanan ke tempat Anda. Dia tahu apa yang akan dikatakannya dan yang ada di dalam pikirannya, tahu apa yang akan menjadi jawaban Anda. Dia akan memutuskan serangkaian tindakan mulai dari meninggikan nada suara hingga benar-benar memaksa bertemu dengan atasan Anda yang akan

“benar-benar mau mendengarkan”, sampai melabrak, dan bersumpah tidak akan datang lagi. Jangan menginterupsi pembicaraan dia! Mungkin, sekali-kali katakan “saya mengerti” dengan simpati atau anggukan kepala Anda sebagai setuju saat dia melanjutkan pembicaraannya. Kemudian saat dia selesai menyampaikan masalahnya (dan tentunya mengulang-ulang ketidaksenangannya beberapa kali), tunggu beberapa saat kemudian, dengan tenang, pelan dan nada yang tulus, pandanglah dia secara langsung dan katakan, “Katakan pada saya apa yang Anda inginkan, dan jawabannya adalah “ya”. Pelanggan biasanya akan menjawab “Ha?” atau “Apa maksudnya?” Jawaban Anda adalah “Begini. Katakan pada saya apa yang Anda inginkan dan jawabannya adalah ya. Jika Anda minta uang Anda langsung dikembalikan, tidak apa-apa. Jika Anda ingin barang Anda diganti, tidak apa-apa. Jika Anda ingin kami mengganti biaya perjalanan dari rumah Anda ke sini dan kembali lagi, kami akan melakukannya dengan senang hati. Anda tidak diizinkan untuk meninggalkan toko kami sebelum Anda puas 100 persen. Saya tidak mendengarkan dengan saksama permasalahan Anda dan Anda sungguh-sungguh benar. Sekarang yang Anda lakukan adalah katakan pada saya apa yang Anda inginkan dan jawabannya adalah “ya”. Tanggapan pelanggan awal bingung, kemudian tidak percaya, kemudian senang karena diterima. (Dan, kadangkala mereka bahkan minta maaf, belum-belum sudah mengeluh).

Proses itu dapat mengubah para pelanggan yang tidak puas, tidak senang menjadi pelanggan yang puas dan setia, setiap kali hal itu terjadi.

2.3. Praktik Riba

Antonio (2001:37) menyatakan bahwa Riba secara bahasa bermakna *zijadah* (tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistik, Abdullah Daeed dalam Antonio (2001:37) mengatakan “riba juga berarti tumbuh dan membesar”. Adapun menurut istilah teknis, menurut Muhammad Syafii Antonio dalam Antonio (2001:37) mengatakan “riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil”. Ada beberapa pendapat yang menjelaskan riba, namun secara umum menurut Antonio (2001:37) “terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islami”.

Allah SWT mengingatkan dalam firman-Nya (QS: an.Nisa’:29) yang artinya “*hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil.*” Dalam

kaitannya dengan pengertian *al-bathil* dalam ayat tersebut, Ibnu al-Arabi al-Maliki dalam kitabnya *Ahkam Al-Qur'an* dalam Antonio (2001:38) menjelaskan "Pengertian riba secara bahasa adalah tambahan, namun yang dimaksud riba dalam ayat Qur'ani yaitu setiap penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan syariah."

Transaksi pengganti atau penyeimbang merupakan transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi adanya penambahan tersebut secara adil. Seperti transaksi jual beli, gadai, sewa, atau bagi hasil proyek. Dalam transaksi sewa, penyewa membayar upah sewa karena adanya manfaat sewa yang dinikmati, termasuk menurunnya nilai ekonomis suatu barang karena penggunaan si penyewa. Mobil misalnya, sesudah dipakai maka nilai ekonomisnya pasti menurun jika dibandingkan sebelumnya. Dalam hal jual beli, pembeli membayar harga atas imbalan barang yang diterimanya. Demikian juga dalam proyek bagi hasil, para peserta perkongsian berhak mendapat laba karena di samping menyertakan modal juga turut serta menanggung kemungkinan resiko kerugian yang bisa saja muncul setiap saat.

Transaksi simpan pinjam dana, secara konvensional, pemberi pinjaman mengambil tambahan bentuk bunga tanpa adanya suatu penyeimbang yang diterima peminjam kecuali kesempatan dan faktor waktu yang berjalan selama proses peminjaman tersebut. Menurut Anwar Iqbal Quresy dalam Antonio (2001:38) mengemukakan "Yang tidak adil di sini adalah peminjam diwajibkan untuk selalu, tidak boleh tidak, harus, mutlak dan pasti untung dalam setiap penggunaan kesempatan tersebut". Demikian juga dana itu tidak akan berkembang dengan sendirinya hanya dengan faktor waktu semata tanpa ada faktor orang yang menjalankan dan mengusahakan. Bahkan, ketika orang tersebut mengusahakan bisa saja untung bisa juga rugi.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, maka yang dimaksud dengan riba adalah prinsip utama penambahan atas harta pokok tanpa adanya transaksi bisnis riil yang disyaratkan berimplikasi pelipatgandaan sejalan dengan waktu jatuh tempo, seseorang tidak berbuat makruf lagi atas transaksi pinjam-meminjam dan sejenisnya, padahal *qard* bertujuan menjalin hubungan yang erat dan kebajikan antarmanusia. Secara garis besar riba dikelompokkan menjadi dua. Masing-masing adalah riba utang-piutang dan riba jual beli. Kelompok pertama terbagi lagi menjadi riba *qardh* dan riba *jahiliyyah*. Adapun kelompok kedua, riba jual beli terbagi menjadi riba *fadhil* dan riba *nasi'ah*.

A. Riba Qardh

Suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berutang. Menurut Hidayat (2011:17), Riba *qard* adalah "tambahan atau kelebihan tertentu yang disyaratkan yang berutang. Semisal, seseorang yang meminjamkan sejumlah uang dengan syarat mengambil laba baik berupa materi maupun jasa pada saat pengembalian". Pengambilan laba dalam utang piutang dianggap sebagai riba karena utang piutang sebenarnya adalah bentuk tolong menolong.

B. Riba Jahiliyyah

Utang dibayar lebih dari pokoknya karena peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan. Menurut Hidayat (2011:17) "Riba Jahiliyyah terjadi saat utang yang dibayar melebihi pokoknya akibat ketidakmampuan peminjam membayar utang pada waktu yang ditetapkan. Sebagai misal, pemegang kartu kredit yang belum atau tidak melunasi dana pinjaman akan dikenai bunga." Dilihat dari penundaan waktu penyerahan, riba *jahiliyyah* dapat digolongkan sebagai riba *nasi'ah*, tetapi dilihat dari kesamaan obyek yang dipertukarkan, riba ini tergolong riba *fadhil*

C. Riba Fadhl

Pertukaran antar barang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang ribawi. Menurut Hidayat (2011:18) "merupakan riba akibat pertukaran barang ribawi sejenis dengan kadar atau tukaran yang berbeda. Pertukaran semacam ini mengandung *gharar* (ketidakjelasan) bagi kedua pihak akan nilai masing-masing barang yang dipertukarkan". Dalam HR Muslim dikatakan: "Dari Abu Said al-Khudri ra, Rasulullah SAW bersabda: *Transaksi pertukaran emas dengan emas harus sama takaran, timbangan, dan tangan ke tangan (tunai), kelebihannya adalah riba, perak dengan perak harus sama takaran, timbangan, tangan ke tangan (tunai), kelebihannya adalah riba, gandum dengan gandum harus sama takaran, timbangan, dan tangan ke tangan (tunai), kelebihannya adalah riba. Kurma dengan kurna harus sama takaran, timbangan, tangan ke tangan (tunai) kelebihannya adalah riba, garam dengan garam harus sama takaran, timbangan, tangan ke tangan (tunai) kelebihannya adalah riba*". Selain keenam jenis barang tersebut, pertukaran boleh dilakukan asal penyerahannya dilakukan pada saat yang sama. Rasulullah SAW bersabda: "Jangan kamu bertransaksi satu dinar dengan dua dinar; satu dirham dengan dua dirham; satu sha dengan

dua sha khawatir akan terjadi riba (al rama). Seorang bertanya, wahai Rasul bagaimana jika seseorang menjual seekor kuda dengan beberapa ekor kuda dan seekor unta dengan beberapa ekor unta? Jawab Nabi SAW: Tidak mengapa, asal dilakukan dengan tangan ke tangan (langsung)” (HR. Ahmad dan Thabrani).

D. Riba Nasi'ah

Penangguhan penyerahan atau penerimaan barang ribawi dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba dalam *nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian

Hidayat (2011:18) menyatakan bahwa “Adalah riba yang terjadi karena penangguhan penyerahan atau penerimaan barang jenis ribawi yang dipertukarkan dengan jenis ribawi lainnya. Pada barang yang diserahkan hari ini dengan barang yang diserahkan kemudian terdapat perbedaan, perubahan atau tambahan. Jadi, terdapat laba (*al Ghunum*) yang muncul tanpa resiko (*al Ghurni*) atau hasil usaha (*al Kharaj*) yang muncul tanpa adanya biaya (*dhamam*) yang terjadi hanya karena berjalannya waktu.”

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelusuran dari pinjaman yang dilakukan oleh para pelanggan praktik riba. Penelusuran dimulai dari penerimaan pinjaman, penerapan atau pengelolaan pinjaman dalam bisnis, sistem pengembalian pinjaman, dan dampak pinjaman ditinjau dari prinsip-prinsip bisnis. Dalam melakukan penelusuran dilakukan studi dokumentasi, wawancara, dan observasi.

Studi dokumentasi yaitu mencari literatur yang berhubungan dengan riba, pelanggan, bisnis, koperasi, dan akuntansi.

Wawancara yaitu melakukan tanya jawab langsung dengan para pelanggan praktik riba terkait dengan awal mula terjerat dalam praktik riba, pengelolaan uang pinjaman, dan hasil dari pengelolaan uang pinjaman dimaksud.

Observasi yaitu melakukan pengamatan dari kehidupan sehari-hari para pelanggan praktik riba yang terkait dengan status sosial, sosial ekonomi, sosial masyarakat, dan dampak dari praktik riba.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. DATA PENELITIAN

Praktik riba yang penulis amati dan teliti dengan mengadakan wawancara kepada beberapa pelanggan setia dari praktik Riba Qardh. Riba

Qardh adalah riba yang muncul akibat adanya tambahan atas pokok pinjaman yang dipersyaratkan di muka oleh kreditur atau *shahibul maal* kepada pihak yang berutang (debitur), yang diambil sebagai laba.

Pengamatan dan wawancara dilakukan terhadap 4 (empat) pelanggan setia praktik riba. Hasil pengamatan dan wawancara diperoleh data antara lain: pengelola praktik riba, persyaratan kenggotaan koperasi dan modal usaha, sistem pengembalian angsuran, upaya pemilik modal mempertahankan pelanggan, serta kondisi terakhir pelanggan praktik riba.

Pada umumnya pengelola praktik riba adalah perseorangan. Untuk memperlancar usahanya agar terlihat legal, mereka mendirikan koperasi simpan pinjam yang sah sesuai dengan undang-undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian, PP Nomor 4 tahun 1994 tentang persyaratan dan tata cara pengesahan akta pendirian dan perubahan anggaran dasar koperasi, kemudian Peraturan Menteri Nomor 01 tahun 2006 yaitu tentang petunjuk pelaksanaan pembentukan pengesahan akta pendirian dan perubahan anggaran dasar koperasi. Koperasi merupakan salah satu bidang usaha yang cocok dengan kepribadian bangsa Indonesia yaitu gotong royong. Ada beragam jenis dan tingkatan koperasi di Indonesia, salah satunya adalah koperasi simpan pinjam. Koperasi simpan pinjam memberikan berjuta manfaat bagi anggotanya, khususnya terkait dengan permodalan, baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun untuk berwirausaha. Melalui notaris atau kuasa pendiri, semua perijinan pendirian dan beroperasinya koperasi simpan pinjam dapat diselesaikan

Persyaratan kenggotaan koperasi cukup sederhana dan mudah dipenuhi yaitu foto copi KTP. Berdasarkan data dalam KTP ini dapat dicatat identitas keanggotaan koperasi. Setiap orang yang telah terdaftar sebagai anggota koperasi simpan pinjam, berhak mendapatkan pinjaman modal usaha untuk berdagang atau keperluan rumah tangga lainnya. Sebagaimana layaknya anggota koperasi ada kewajiban membayar simpanan pokok dan simpanan wajib. Ini semua dapat diatur pada waktu mengajukan pinjaman. Dengan dalih simpanan pokok dan simpanan wajib, setiap anggota yang mengajukan pinjaman dikenakan biaya administrasi sebesar 10%.

Pengajuan modal usaha pertama yang mendapat persetujuan pengurus koperasi sebesar Rp. 500.000. Setiap pinjaman dikenakan biaya administrasi sebesar 10%. Pokok pinjaman dikenakan jasa 10% selama angsuran. Cicilan angsuran flat sebesar Rp. 50.000 perminggu sebanyak 11 kali angsuran. Sebagai ilustrasi,

seorang anggota koperasi mengajukan pinjaman sebesar Rp. 500.000. Pada waktu menerima pinjaman dipotong sebesar Rp. 50.000 atau 10% untuk biaya administrasi keanggotaan. Jumlah pinjaman dikenakan jasa 10%

Sistem pengembalian secara angsuran sebagaimana layaknya koperasi. Yang membedakan, para pelanggan dimanjakan dengan kedatangan petugas yang menjemput angsuran. Jadi, pelanggan tidak perlu bersusah payah mengantarkan angsuran ke kantor koperasi, tetapi cukup di rumah sampai saatnya membayar angsuran sudah ada petugas yang datang. Demikian juga ketika ingin mengajukan pinjaman baru langsung disampaikan kepada petugas tersebut. Petugas pengumpul angsuran akan menyampaikan kepada pengurus koperasi. Jika mendapat persetujuan pengurus koperasi, maka penyampaian pinjaman baru juga melalui petugas dimaksud dan dipotong biaya administrasi keanggotaan koperasi tetap berlaku 10%.

Upaya pemilik modal dalam mencari anggota baru maupun mempertahankan pelanggan banyak cara. Dalam mencari anggota baru, petugas

dengan sabar dan gigih setiap hari datang ke calon pelanggan menawarkan modal usaha dengan berbagai rayuan. Dalam mempertahankan pelanggan agar setia menjadi anggota koperasi, mulai dari pengiriman petugas yang cukup ramah dan familier dengan pelanggan, baik dalam pergaulan maupun dalam pengumpulan angsuran. Pada waktu menarik cicilan, petugas tidak diperkenankan marah-marah. Jika pelanggan tidak mengangsur pada hari itu dapat dilakukan dibayarkan bersamaan dengan pembayaran pada jatuh tempo minggu berikutnya. Bila cicilan angsuran sudah ke-10, sudah dirayu lagi untuk mengajukan pinjaman berikutnya. Demikianlah seterusnya sehingga pelanggan akan sulit ke luar dari lingkaran praktik riba.

Hasil wawancara dengan 4 pelanggan setia praktik riba, yang terdiri dari tiga penjual nasi dan satu orang penjual "Cap cae" dan "mie goreng" bungkus kecil-kecil. Jumlah pinjaman mereka bervariasi, mulai dari Rp. 5.000.000 sampai dengan Rp. 10.000.000 dengan kondisi bangkrut dan masih ada yang eksis. Data responden seperti disajikan pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1 : Responden pelanggan setia praktik riba

No. Responden	Profesi	Total pinjaman	Sumber	Kondisi
Pertama	Penjual nasi	Rp. 10.000.000	5 koperasi	bangkrut
Kedua	Penjual nasi	Rp. 8.000.000	4 koperasi	bangkrut
Ketiga	Penjual nasi	Rp. 5.000.000	3 koperasi	Masih berjualan
Keempat	Penjual "Cap cae"	Rp. 6.000.000	4 koperasi	Masih berjualan

Sumber : Hasil pengolahan data (2014)

Keempat responden tersebut sudah tidak mempunyai tanggungan biaya untuk anak-anak atau hanya untuk mencukupi kebutuhan hidup berdua (suami dan isteri) agar layak kehidupan dalam masyarakat lingkungannya. Untuk biaya hidup, khusus makan dengan sangat sederhana sehari diperlukan minimal Rp. 30.000. Bila berjualan diperlukan biaya operasional sebesar Rp 40.000. Semua biaya tersebut diambil dari laba, karena hanya itulah sumber penghasilannya.

4.2. HASIL ANALISA

Pada kenyataannya, baik konsumen maupun produsen akan berperilaku sesuai prinsip ekonomi. Artinya, konsumen akan mengorbankan uangnya untuk membeli barang dengan kualitas yang paling baik dan tingkat harga serendah mungkin. Begitu pula produsen, dia akan menjual harga produk setinggi mungkin agar memperoleh laba maksimal.

Perilaku konsumen biasanya didasarkan pada selera dan tingkat pendapatan. Dalam kehidupan sehari-hari sering terjadi faktor selera sangat memengaruhi konsumsi seseorang. Di samping

itu, konsumen yang pandai mengatur keuangan – nya, akan mempertimbangkan pendapatannya dalam mengkonsumsi suatu barang. Seseorang yang berpendapatan rendah akan membeli barang yang tidak terlalu mahal dan seseorang yang berpenghasilan tinggi tidak terlalu konsumtif terhadap barang yang harganya mahal

Ditinjau dari sisi produsen, seorang produsen akan berperilaku didasarkan pada motif mengambil laba optimum. Produsen akan mempertimbangkan cara memproduksi barang dengan biaya sekecil-kecilnya. Sumber bahan baku diusahakan dekat dengan lokasi perusahaan agar dapat menekan biaya transportasi. Bahan pengemas produk diusahakan dengan harga murah agar dapat menghemat biaya. Hal tersebut dilakukan produsen untuk memperoleh laba maksimal.

A. Tingkat Suku Bunga

Analisis tingkat suku bunga mengambil sampel pinjaman sebesar Rp. 500.000 yang dikembalikan 11 kali angsuran mingguan @ Rp. 50.000, berarti selama 11 x 7 hari = 77 hari, tingkat suku bunga sebagai berikut :

- Pokok Pinjaman = Rp. 500.000
- Biaya administrasi : 10% = Rp. 50.000
- Riil pinjaman = Rp. 450.000
- Cicilan 11 = Rp. 550.000
- Bunga riil pinjaman = Rp. 100.000
- Bunga (Pokok Pinjaman) : (Rp. 550.000 – Rp. 500.000) = Rp. 50.000

$$77/360 \times 105,34\% = 21,46\% / 77 \text{ hari}$$

A. Tingkat Kemampulabaan

Analisis kemampulabaan mencoba berdasarkan perhitungan matematika dengan tingkat laba kotor 20%, 19%, 18%, 17%, dan 16%. Persyaratan yang lain adalah prinsip akuntansi pemisahan kekayaan dalam berusaha dijaga ketat, artinya dari pinjaman sebesar Rp. 500.000 hanya dipergunakan untuk berusaha tidak untuk keperluan lain.

Berdasarkan data tersebut perhitungan tingkat suku bunga sebagai berikut:

1. Bunga (Pokok Pinjaman) =

$$P = \frac{360}{77} \times \frac{50.000}{500.000} \times 100\% = 46,75\% / \text{tahun}$$

Atau

$$77/360 \times 46,75\% = 10,00\% / 77 \text{ hari}$$

2. Bunga riil pinjaman =

$$P = \frac{360}{77} \times \frac{100.000}{450.000} \times 100\% = 105,34\% / \text{tahun}$$

Atau

1. Analisis laba kotor sebesar 20%
 Modal usaha hari pertama sebesar Rp. 450.000 berdasarkan dana yang diterima. Untuk modal usaha hari ke-2 s.d. hari ke-6 ditambah Rp. 10.000 dari laba sebelumnya, sedangkan sisanya ditabung untuk persediaan angsuran pinjaman. Hasil prediksi perhitungan kemampulabaan 20% kotor per hari disajikan tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2 : Kemampulabaan 20% kotor per hari

Hari ke	Modal Kerja	Laba 20%	Biaya	Laba Bersih	Tambahan Modal	Tabungan
1	450.000	90.000	70.000	20.000	10.000	10.000
2	460.000	92.000	70.000	22.000	10.000	12.000
3	470.000	94.000	70.000	24.000	10.000	14.000
4	480.000	96.000	70.000	26.000	10.000	16.000
5	490.000	98.000	70.000	28.000	10.000	18.000
6	500.000	100.000	70.000	30.000	10.000	20.000
Jumlah						90.000
Angsuran						50.000
Jumlah						40.000
Jumlah 7 s.d 77						2.100.000
Modal & Tabungan						2.640.000
Pengembalian Pinjaman : 10 x Rp. 50.000						500.000
Modal Sendiri						2.140.000

Sumber : Hasil pengolahan data (2014)

Berdasarkan tabel 2, tersebut terlihat sampai dengan hari ke-6 dapat menabung sebesar Rp. 90.000. Cicilan angsuran ke-1 sebesar Rp. 50.000. Dengan demikian laba bersih minggu pertama dapat menutup cicilan ke-1, bahkan masih mempunyai tabungan sebesar Rp. 40.000. Laba bersih hari ke-7 sampai dengan hari ke-77 sebesar Rp. 2.100.000. Cicilan 10 kali angsuran @ Rp. 50.000 = Rp. 500.000. Dengan demikian, pada akhir pengembalian pinjaman masih mempunyai modal sendiri Rp. 2.140.000.

2. Analisis laba kotor sebesar 19%
 Modal usaha hari pertama sebesar Rp. 450.000 berdasarkan dana yang diterima. Untuk modal usaha hari ke-2 sampai dengan hari ke-6 ditambah Rp. 10.000 dari laba hari sebelumnya, sedangkan sisanya ditabung untuk angsuran pinjaman. Hasil prediksi perhitungan kemampulabaan 19% kotor disajikan tabel 3.

Tabel 3 : Kemampulabaan 19% kotor per hari

Hari ke	Modal Kerja	Laba 19%	Biaya	Laba Bersih	Tambahan Modal	Tabungan
1	450.000	85.500	70.000	15.500	10.000	5.500

2	460.000	87.400	70.000	17.400	10.000	7.400
3	470.000	89.300	70.000	19.300	10.000	9.300
4	480.000	91.200	70.000	21.200	10.000	11.200
5	490.000	93.100	70.000	23.100	10.000	13.100
6	500.000	95.000	70.000	25.000	10.000	15.000
Jumlah						61.500
Angsuran						50.000
Jumlah						11.500
Jumlah 7 s.d 77						1.750.000
Modal & Tabungan						2.261.500
Pengembalian Pinjaman : 10 x Rp. 50.000						500.000
Modal Sendiri						1.761.500

Sumber : Hasil pengolahan data (2014)

Berdasarkan tabel 3 tersebut terlihat pada hari ke-6 dapat menabung sebesar Rp. 61.500. Cicilan angsuran ke-1 sebesar Rp. 50.000. dan masih mempunyai tabungan sebesar Rp. 11.500. Laba bersih hari ke-7 sampai dengan hari ke-77 sebesar Rp. 1.750.000. Cicilan 10 kali angsuran @ Rp. 50.000 = Rp. 500.000. Dengan demikian, pada akhir pengembalian mempunyai modal sendiri Rp. 1.761.500.

3. Analisis laba kotor sebesar 18%

Modal usaha hari pertama sebesar Rp. 450.000 berdasarkan dana yang diterima. Untuk modal usaha hari ke-2 sampai dengan hari ke-6 ditambah Rp. 10.000 dari laba hari sebelumnya, sisanya ditabung untuk persediaan angsuran pinjaman. Sampai

dengan hari ke-6 dapat menabung sebesar Rp. 33.000. Cicilan angsuran ke-1 sebesar Rp. 50.000. Dengan demikian terpaksa kekurangannya mengambil modal usaha. Sehingga modal usaha tinggal Rp. 480.000 dan tabungan sebesar Rp. 3.000

Hari ke-7 dengan modal usaha Rp. 480.000. Laba bersih hari ke-7 diambil Rp. 10.000. untuk modal usaha hari ke-8. Demikian juga laba bersih hari ke-8 diambil Rp. 10.000 untuk modal usaha hari ke-9 sehingga modal usaha Rp. 500.000 sampai hari ke-13. Jumlah tabungan sebesar Rp. 117.600, angsuran minggu ke-2 sebesar Rp. 50.000 sehingga masih ada tabungan sebesar Rp. 67.600.

Hasil prediksi perhitungan kemampulabaan 18% kotor per hari disajikan tabel 4 sebagai berikut :

Tabel 4 : Kemampulabaan 18% kotor per hari

Hari ke	Modal Kerja	Laba 18%	Biaya	Laba Bersih	Tambahan Modal	Tabungan
1	450.000	81.000	70.000	11.000	10.000	1.000
2	460.000	82.800	70.000	12.800	10.000	2.800
3	470.000	84.600	70.000	14.600	10.000	4.600
4	480.000	86.400	70.000	16.400	10.000	6.400
5	490.000	88.200	70.000	18.200	10.000	8.200
6	500.000	90.000	70.000	20.000	10.000	10.000
Jumlah						33.000
Angsuran	20.000					30.000
Jumlah						3.000
7	480.000	86.400	70.000	16.400	10.000	6.400
8	490.000	88.200	70.000	18.200	10.000	8.200
9	500.000	90.000	70.000	20.000	0	20.000
10	500.000	90.000	70.000	20.000	0	20.000
11	500.000	90.000	70.000	20.000	0	20.000
12	500.000	90.000	70.000	20.000	0	20.000
13	500.000	90.000	70.000	20.000	0	20.000
Jumlah						117.600
Angsuran						50.000
Jumlah						67.600
Jumlah 14 s.d 77	500.000	5.670.000	4.410.000	1.260.000		1.260.000

Modal & Tabungan	1.827.600
Pengembalian Pinjaman : 9 x Rp. 50.000	450.000
Modal Sendiri	1.377.600

Sumber : Hasil pengolahan data (2014)

Berdasarkan tabel 4 terlihat hari ke-14 sampai dengan hari ke-77 dengan modal usaha sebesar Rp. 500.000, laba bersih sebesar Rp. 1.260.000. Sehingga modal usaha, tabungan, dan laba bersih sebesar Rp. 1.827.600. Cicilan 9 kali angsuran @ Rp. 50.000 = Rp. 450.000. Setelah selesai pinjaman modal sendiri Rp. 1.377.600.

4. Analisis laba kotor sebesar 17%
 Modal usaha hasil pinjaman sebesar Rp. 450.000, berdasarkan dana yang diterima. Laba bersih hari ke-2 belum dapat untuk menambah modal hari ke-3. Baru pada hari ke-3 sampai dengan hari ke-5 laba bersih dapat menambah modal usaha setiap harinya Rp. 10.000, sehingga pada hari ke-6 modal usaha sebesar Rp. 490.000. Sampai dengan

hari ke-6 dapat menabung sebesar Rp. 16.000. Cicilan angsuran ke-1 sebesar Rp. 50.000, sehingga terpaksa mengambil modal usaha.

Hari ke-7 dengan modal usaha Rp. 450.000. Laba bersih hari ke-7 sampai dengan ke-11 diambil Rp. 10.000, untuk modal usaha hari ke-8 dan seterusnya sampai dengan laba bersih hari ke-11, sehingga modal usaha hari ke-12 sebesar Rp. 500.000 sampai hari ke-13. Tabungan hari ke-7 sampai dengan ke-13 sebesar Rp. 35.500, untuk cicilan angsuran minggu ke-2 sebesar Rp. 50.000, sehingga harus mengambil pokok modal usaha.

Perhitungan kemampuan 17% kotor per hari disajikan tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5 : Kemampuan 17% kotor per hari

Hari ke	Modal Kerja	Laba 17%	Biaya	Laba Bersih	Tambahan Modal	Tabungan
1	450.000	76.500	70.000	6.500	0	6.500
2	460.000	76.500	70.000	6.500	10.000	3.000
3	470.000	78.200	70.000	8.200	10.000	1.200
4	480.000	79.900	70.000	9.900	10.000	1.100
5	490.000	81.600	70.000	11.600	10.000	2.700
6	500.000	83.300	70.000	13.300	0	13.300
Jumlah						16.000
Angsuran	40.000					10.000
Jumlah						6.000
7	450.000	76.500	70.000	6.500	10.000	2.500
8	460.000	78.200	70.000	8.200	10.000	700
9	470.000	79.900	70.000	9.900	10.000	600
10	480.000	81.600	70.000	11.600	10.000	2.200
11	490.000	83.300	70.000	13.300	10.000	5.500
12	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
13	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
Jumlah						35.500
Angsuran	20.000					30.000
Jumlah						5.500
14	480.000	81.600	70.000	11.600	10.000	7.100
15	490.000	83.300	70.000	13.300	10.000	10.400
16	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
17	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
18	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
19	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
20	500.000	85.000	70.000	15.000	0	15.000
Jumlah						85.400
Angsuran	20.000					50.000
Jumlah						35.400

Jumlah 21 s.d 77	500.000	4.670.000	3.920.000	840.000	840.000
Modal & Tabungan					1.375.400
Pengembalian Pinjaman : 9 x Rp. 50.000					400.000
Modal Sendiri					975.400

Sumber : Hasil pengolahan data (2014)

Berdasarkan tabel 5 terlihat hari ke-14 dengan modal usaha Rp. 480.000. Laba bersih hari ke-14 diambil Rp. 10.000 untuk menambah modal usaha hari ke-15 dan laba bersih hari ke-15 untuk menambah modal usaha hari ke-16 sebesar Rp. 500.000. Tabungan hari ke-14 sampai dengan ke-20 sebesar Rp. 85.400 untuk cicilan angsuran minggu ke-3 sebesar Rp. 50.000 sehingga sisa tabungan sebesar Rp. 35.400 Hari ke-7 dengan modal usaha Rp. 480.000. Laba bersih hari ke-7 diambil Rp. 10.000

untuk modal usaha hari ke-8. Demikian juga laba bersih hari ke-8 diambil Rp. 10.000 untuk modal usaha hari ke-9 sehingga modal usaha Rp. 500.000 sampai hari ke-13. Jumlah tabungan sebesar Rp. 117.600 angsuran minggu ke-2 sebesar Rp. 50.000 sehingga masih ada tabungan sebesar Rp. 67.600. Hasil prediksi perhitungan kemamp-pulabaan 18% kotor per hari disajikan tabel 4 sebagai berikut :

Tabel 6 : Kemampulabaan 16% kotor per hari

Hari ke	Modal Kerja	Laba 16%	Biaya	Laba Bersih	Tambahan Modal	Tabungan
1	450.000	72.000	70.000	2.000	0	2.000
2	450.000	72.000	70.000	2.000	0	4.000
3	450.000	72.000	70.000	2.000	0	6.000
4	450.000	72.000	70.000	2.000	0	8.000
5	450.000	72.000	70.000	2.000	10.000	0
6	460.000	73.600	70.000	3.600	0	3.600
Jumlah						3.600
Modal Usaha						460.000
Jumlah Modal dan Tabungan						463.600
Angsuran ke 1						50.000
Sisa Modal Usaha						413.600
Sisa Pinjaman						500.000

Sumber : Hasil pengolahan data (2014)

Berdasarkan tabel 6 tersebut terlihat sampai dengan hari ke-6 menunjukkan modal usaha baru Rp. 460.000 dan tabungan sebesar Rp. 3.600. Cicilan angsuran ke-1 sebesar Rp. 50.000. Dengan demikian modal usaha dan tabungan masih Rp. 413.600, sedangkan pinjaman masih 10 kali angsuran atau sebesar Rp. 500.000. Sehingga untuk menutup angsuran minggu ke-2 sampai dengan ke-11 tidak sanggup lagi.

Berdasarkan kelima analisis matematika tersebut, prediksi laba kotor 20% perhari sampai akhir periode angsuran (hari ke 77) pelanggan dapat mempunyai modal sendiri sebesar Rp. 2.140.000. Prediksi laba kotor 19% per hari sampai akhir periode angsuran (hari ke 77) pelanggan dapat mempunyai modal sendiri sebesar Rp. 1.761.500. Prediksi laba kotor 18% per hari sampai akhir periode angsuran (hari ke

77) pelanggan dapat mempunyai modal sendiri sebesar Rp. 1.377.600. Prediksi laba kotor 17% per hari sampai akhir periode angsuran (hari ke 77) pelanggan dapat mempunyai modal sendiri sebesar Rp. 975.400. Prediksi laba kotor 16% per hari sampai akhir periode angsuran (hari ke 7) laba yang diperoleh tidak dapat menutup cicilan ke-1. Kondisi pada hari ke-7 cicilan pertama menunjukkan sisa modal usaha sebesar Rp. 413.600, sedangkan utang yang harus dilunasi sebesar Rp. 500.000.

Dampak ekonomi riba bahwa utang, dengan rendahnya tingkat penerimaan pinjaman dan tingginya bunga, menjadikan peminjam tidak pernah dapat ke luar dari ketergantungan, terlebih lagi bila bunga atas utang tersebut dibungakan. Contoh paling nyata adalah berdasarkan analisis matematika tersebut di atas, seseorang meminjam

modal usaha sebesar Rp. 500.000 dan pada waktu menerima pinjaman dipotong sebesar 10% (Rp. 50.000) biaya administrasi, maka modal usaha yang sebenarnya adalah Rp. 450.000. Jika dalam usaha mendapatkan laba kotor 16% dan biaya operasional per hari sebesar Rp. 70.000, maka dia hanya mampu memperoleh laba bersih Rp. 2.000 per hari. Ini berarti selama minggu pertama (6 hari) hanya memperoleh laba bersih Rp. 12.000, sedangkan cicilan ke-1 (minggu ke-1) sebesar Rp. 50.000. Akibatnya, terjadilah utang yang terus menerus. Hal inilah, menjelaskan proses terjadinya kemiskinan struktural yang menimpa lebih dari separoh masyarakat dunia. Apalagi pinjaman yang dilakukan oleh para pedagang kecil, yang pada umumnya dengan bunga tinggi. Para pedagang pengutang belum tentu keuntungan yang diperolehnya dapat menutup pokok dan bunganya pada setiap kali cicilan. Akibatnya, pinjaman belum lunas sudah harus utang lagi, baik pada pemilik modal yang sama maupun kepada pemilik modal lain. Pinjaman baru tidak seluruhnya dapat digunakan untuk berusaha, namun sebagian dipergunakan untuk bayar cicilan pokok pinjaman dan bunganya. Seperti dalam analisis di atas, dengan memperoleh laba kotor sebesar 18% per hari, pada minggu ke-1 pokok pinjaman sudah diambil Rp. 20.000 untuk cicilan angsuran minggu ke-1. Sedang keuntungan kotor sebesar 17% per hari, pada minggu ke-1 pokok pinjaman sudah diambil Rp. 40.000 dan pada cicilan ke-1 dan minggu ke-2 pokok pinjaman diambil lagi Rp. 20.000.

Dampak sosial kemasyarakatan, bahwa riba merupakan pendapatan yang didapat secara tidak adil. Para pengelola koperasi praktik riba seperti kasus di atas, menggunakan uangnya untuk memerintahkan orang lain agar berusaha dan mengembalikannya dengan angsuran. Pada waktu menerima pinjaman dipotong 10% biaya administrasi, dan jumlah yang dipinjamkannya dikenakan bunga 10% jangka waktu 11 minggu (77 hari). Hasil perhitungan menunjukkan selama pinjaman bunga yang diterapkan adalah 46,75% per tahun atau 10,00% selama 77 hari dari pokok pinjaman. Namun jika dilihat dari riil uang pinjaman yang diterima bunga sebesar 105,34% per tahun atau 21,46% per 77 hari. Persoalannya, siapa yang bisa menjamin bahwa usaha yang dijalankan oleh orang itu nantinya mendapatkan laba lebih dari 10% atau 21,46 dalam jangka waktu 77 hari. Semua orang, apalagi yang beragama, tahu bahwa siapapun tidak dapat memastikan apa yang akan terjadi besok atau lusa. Siapa pun tahu bahwa berusaha memiliki kemungkinan : berhasil atau gagal. Dengan menetapkan riba, orang sudah memastikan bahwa usaha yang dikelola pasti untung.

V. PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Secara garis besar riba dikelompokkan menjadi dua. Masing-masing adalah riba utang-piutang dan riba jual beli. Kelompok pertama terbagi lagi menjadi riba *qardh* dan riba *jahiliyyah*. Riba *qardh* adalah tambahan atau kelebihan tertentu yang disyaratkan yang berutang. Semisal, seseorang yang meminjamkan sejumlah uang dengan syarat mengambil laba baik berupa materi maupun jasa pada saat pengembalian. Riba Jahiliyyah terjadi saat utang yang dibayar melebihi pokoknya akibat ketidakmampuan peminjam membayar utang pada waktu yang ditetapkan. Sebagai misal, pemegang kartu kredit yang belum atau tidak melunasi dana pinjaman akan dikenakan bunga. Adapun kelompok kedua, riba jual beli terbagi menjadi riba *fadh*l dan riba *nasi'ah*. Riba *fadh*l merupakan riba akibat pertukaran barang ribawi sejenis dengan kadar atau tukaran yang berbeda. Pertukaran semacam ini mengandung *gharar* (ketidakjelasan) bagi kedua pihak akan nilai masing-masing barang yang dipertukarkan. Riba *nasi'ah*. Adalah riba yang terjadi karena penangguhan penyerahan atau penerimaan barang jenis ribawi yang dipertukarkan dengan jenis ribawi lainnya. Pada barang yang diserahkan hari ini dengan barang yang diserahkan kemudian terdapat perbedaan, perubahan atau tambahan.

Penelitian praktik riba yang dimaksud adalah Riba *qardh* yaitu tambahan atau kelebihan tertentu yang disyaratkan yang berutang. Dengan responden sebanyak empat orang pedagang kecil, di mana dua orang pedagang sudah bangkrut dan dua orang lagi masih dapat menjalankan usahanya walaupun masih belum bisa terlepas dari jeratan praktik riba.

Hasil analisis penelitian ditemukan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pada waktu peminjam mengajukan pinjaman modal usaha, dipotong 10% dari jumlah pinjaman dan pokok pinjaman dikenakan bunga sebesar 10% yang diangsur secara cicilan mingguan sebanyak 11 kali angsuran. Dengan kata lain dikembalikan selama 77 hari.
2. Perhitungan tingkat bunga pinjaman berdasarkan jumlah pinjaman menunjukkan 46,75% per tahun atau 10,00% per 77 hari.
3. Perhitungan tingkat bunga pinjaman berdasarkan jumlah riil pinjaman yang diterima menunjukkan 105,34% per tahun atau 21,46% per 77 hari.
4. Analisis kemampuan berdasarkan perhitungan matematika dengan tingkat laba kotor 20% per hari dan biaya operasional Rp.

- 70.000 serta prinsip akuntansi pemisahan kekayaan dalam berusaha, menunjukkan hasil setelah 77 hari peminjam memiliki modal sendiri sebesar Rp. 2.140.000.
5. Analisis kemampuan berdasarkan perhitungan matematika dengan tingkat laba kotor 19% per hari dan biaya operasional Rp. 70.000 serta prinsip akuntansi pemisahan kekayaan dalam berusaha, menunjukkan hasil setelah 77 hari peminjam memiliki modal sendiri sebesar Rp. 1.761.500. Analisis kemampuan berdasarkan perhitungan matematika dengan tingkat laba kotor 18% per hari dan biaya operasional Rp. 70.000 serta prinsip akuntansi pemisahan kekayaan dalam berusaha, menunjukkan pada minggu ke-1 modal usaha harus diambil sebesar Rp. 20.000 untuk membayar angsuran, namun hasil setelah 77 hari memiliki modal sendiri sebesar Rp. 1.377.600.
 6. Analisis kemampuan berdasarkan perhitungan matematika dengan tingkat laba kotor 17% per hari dan biaya operasional Rp. 70.000 serta prinsip akuntansi pemisahan kekayaan dalam berusaha dijaga ketat, menunjukkan pada minggu ke-1 modal usaha harus diambil sebesar Rp. 20.000 untuk membayar angsuran, namun hasil setelah 77 hari peminjam memiliki modal sendiri sebesar Rp. 1.377.600.
 7. Analisis kemampuan berdasarkan perhitungan matematika dengan tingkat laba kotor 16% per hari dan biaya operasional Rp. 70.000 serta prinsip akuntansi pemisahan kekayaan dalam berusaha dijaga ketat, menunjukkan pada minggu ke-1 modal usaha harus diambil sebesar Rp. 50.000 untuk membayar angsuran dan posisi modal usaha dan tabungan sebesar Rp. 413.600, sedangkan utang pinjaman masih 10 kali angsuran @ Rp. 50.000 atau Rp. 500.000.
 8. Dampak soal masyarakat pada umumnya secara ekonomi riba menunjukkan utang, dengan rendahnya tingkat penerimaan pinjaman dan tingginya bunga, akan menjadikan peminjam tidak pernah ke luar dari ketergantungan, terlebih lagi bila bunga atas utang tersebut dibungakan dan penerima pinjaman tidak menerapkan prinsip pemisahan kekayaan dalam usaha bisnisnya

3.2. Saran

Bagi masyarakat miskin hendaknya berusaha agar keluar dari kemiskinan hidup dalam masyarakat lingkungan berikhtiar, sabar, berdoa, dan memohon petunjuk dari Allah SWT serta jangan mendekati riba. Jika terpaksa terperangkap

pada koperasi praktik riba hendaknya menjalankan usahanya menerapkan prinsip pemisahan kekayaan, agar modal usaha praktik riba tersebut benar-benar dipergunakan untuk usahanya bukan untuk keperluan konsumsi keluarga. Selain itu, berusaha semaksimal mungkin agar memperoleh laba bersih tiap minggunya dapat membayar cicilan angsuran pinjaman, syukur-syukur dapat menabung sehingga pada angsuran terakhir memiliki modal sendiri

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hasan. 2005. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga: Jakarta. Balai Pustaka.
- Antonio, Muhammad Syafei. 2001. Bank Syariah; dari Teori ke Praktik. Jakarta: Gema Insani.
- Cahyanto, Sugeng Setya. 2012. Semangat Gotong Royong dari Badan Usaha Milik Desa Menuju Masyarakat Adil dan Sejahtera, dalam Prosiding Konggres Pancasila IV; Strategi Pelembagaan Nilai-nilai Pancasila Dalam Menegakkan Konstitusionalitas Indonesia. Yogyakarta, 31 Mei – 1 Juni 2012. PSP UGM.
- Graffin, Jill. 2005. *Customer Loyalty*, menumbuhkan dan mempertahankan kesetiaan pelanggan. Jakarta: Erlangga.
- Hidayat, Taufiq. 2011. Buku Pintar Investasi Syariah. Jakarta: Media Kita.
- Kasim, Muslim. 2006. Karakteristik Kemiskinan di Indonesia dan Strategi Penanggulangannya : Studi Kasus di Padang Pariaman. Jakarta: PT Indomedia Global.
- Leboeuf, Michael. 2010. Memenangkan dan Memelihara Pelanggan Seumur Hidup (Rahasia Sukses Bisnis Sepanjang Masa). Jakarta: Tangga Pustaka.
- Raphel, Murray; Neil Raphel; dan Janis S.Raye. 2007. *Winning Customers Loyalty* : Panduan Lengkap untuk Meraih Kesetiaan Pelanggan. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Siahaan, N.H.T. dan Yati Sumiharti. 2004. Hukum Lingkungan dan Ekologi Pembangunan. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sudarma, Hartono. 2006. Menjadi Kaya dengan UKM Otomotif Roda Dua. Jakarta. Penerbit: PT. Kawan Pustaka.